

Una historia del capitalismo local: auge y crisis de la firma de tractores Zanello (1951-2002)

TRAS LOS AÑOS LÚGUBRES DE FINES DE LOS SETENTA Y PRINCIPIOS DE LOS OCHENTA, EN LOS QUE LAS EMPRESAS TRASNACIONALES DE LA INDUSTRIA ARGENTINA DEL TRACTOR AGRÍCOLA SE DEDICARON A DESARTICULAR SUS PROCESOS PRODUCTIVOS LOCALES (Y POR ENDE SUS DEPARTAMENTOS DE INVESTIGACIÓN) PARA DEDICARSE A LA ADQUISICIÓN FEBRIL DE UNIDADES TERMINADAS EN SUS FILIALES DEL EXTERIOR, UNA EMPRESA DE CAPITALES NACIONALES, ZANELLO, SE ALZÓ CON UN NOTABLE ÉXITO A PARTIR DE LA INTRODUCCIÓN DE INNOVACIONES SOBRE SU PRODUCCIÓN.

TAL DESARROLLO EMPRESARIO LO CONSERVÓ HASTA FINALES DE LOS NOVENTA, CUANDO LAS CONDICIONES DE INSUSTENTABILIDAD DEL MODELO MACROECONÓMICO DE LA CONVERTIBILIDAD SE ENCARGARON DE ENTERRARLO. EN EL SIGUIENTE TRABAJO DE “HISTORIA DE EMPRESAS” –RAMA HISTORIOGRÁFICA QUE RECONSTRUYE EL PASADO DE UNA EMPRESA PARA HACERSE DE UNA METÁFORA EXPLICATIVA DEL DEVENIR DEL DESARROLLO PRODUCTIVO NACIONAL–, SE ATESTIGUARÁ CÓMO UNA EMPRESA QUE APUESTA A LA ARGENTINA PUEDE SER ARRASADA POR LA PERFDIA DE LA POLÍTICA ECONÓMICA.¹

EL ORIGEN

Entre 1977 y 1978, las políticas económicas de Martínez de Hoz habían provocado el descalabro de la industria nacional de tractores, llevándola a una contracción interanual del orden del 77%. Pese a un repunte en 1979, el *mix* atraso cambió-apertura comercial que se mantuvo hasta la salida del ministro ahogó las posibilidades de que la producción interna se recuperara.

En estos años lúgubres de fines de los setenta y principios de los ochenta, en los que las empresas trasnacionales se abocaban a desarticular sus procesos productivos locales para dedicarse a la adquisición febril de unidades terminadas en las filiales del exterior, paradójicamente empresas de capitales nacionales se aventuraron en la producción de tractores de gran potencia. Se puede mencionar los casos de Tortone, Promi, Labrar (cada una con una sucinta producción en torno al centenar de unidades); sin embargo, ellas sólo quisieron emular el notable éxito de la cordobesa “Zanello”.

En 1951, Pedro Zanello, un peón rural de Las Varillas –pueblo del noreste

de Córdoba, cercano a la ciudad de San Francisco– y oriundo de Italia, abrió una pequeña herrería para reparar viejos carros de tracción a sangre, de uso masivo en la agricultura local. Las Varillas, fundada en los tiempos de esplendor del modelo agroexportador, para principios de los cincuenta era una ciudad dedicada por entera a la explotación agrícola. A la par de ese nuevo proceso industrializador que se comenzaba a gestar en la Argentina de esos años, la fundación de “Construcciones Metalúrgicas Zanello” incorporaba la actividad metalúrgica al tejido productivo varillense (al presente la industria metalmecánica de la maquinaria agrícola es la base económica de Las Varillas). Siendo Zanello la adelantada, una decena de pequeñas metalúrgicas surgieron tras ella en la región.

En su viejo taller de chapa, Zanello procedía a la fundición de metales y trabajos de soldadura y plegado. Ayudado por su hijo Luis, Don Pedro se anotó también en la reparación de elásticos de camiones. Pero, desde este origen humilde, con el paso de los años Zanello fue creciendo sin pausa, quedando atrás la



MARIO RACCANELLO

Lic. en Economía (FCE-UBA).

Maestrando en Economía (FCE-UBA) y Doctorando en Historia (FfYL-UBA). Becario de CONICET. Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo (CEEED, FCE-UBA).

reparación de los vehículos de tracción a sangre, para fabricar carretones, vagones, equipos carrozados para camiones, volcadores de gran capacidad y otros equipos relacionados a la siembra y cosecha.

En los sesenta, Construcciones Metalúrgicas Zanello se inició en la producción de máquinas viales autopropulsadas, siendo la primera firma nacional en incursionar en tal rama. Pasando a ser la principal actividad de la firma, Zanello fabricó compactadores neumáticos, palas cargadoras, compactadores de punta, compactadores vibrantes, terminadoras de hormigón, motoniveladoras y retropalas hidráulicas. Para esa época, la empresa ya se había convertido en una de las principales fuentes de empleo de Las Varillas.

INNOVACIÓN Y CAPITALIZACIÓN

A principios de los setenta, la empresa ya era capitaneada por los hermanos Luis y Carlos Zanello, dupla empresaria que se mantendría por más de cuarenta años. En ese tiempo, Zanello produjo sus primeros tractores, orientados a la industria forestal. En ellos, los hermanos pusieron su inventiva, al desarrollar un *tractor articulado*², único en su tipo en Sudamérica y casi al mismo tiempo que en Estados Unidos. Más por necesidad económica –el negocio de los flejes de los rodados de transporte había decaído– que por otra cosa³, y con pocas expectativas, Zanello reconfiguró su tractor articulado para las necesidades del agro –un desarrollo que fue previo a las primeras importaciones de tractores articulados–⁴. Zanello había desarrollado una sustantiva innovación de producto que le daría el *ticket* de ingreso a una industria copada por el capital foráneo.

Pese al desconcierto de algún que otro hombre de campo al no poder creer cómo un tractor que se doblaba sobre sí mismo de tal modo no se terminaba rompiendo en dos, el tractor agrícola articulado de Zanello encontró su nicho en el mercado. El tractor ofrecido resultaba ser ágil y de gran potencia –superior a los 100 CV, por encima de los tractores que se utilizaban en el país por ese tiempo–, con tracción en las cuatro ruedas iguales⁵, con ángulos de giro y transmisión de potencia por encima de su competencia (importada). Gracias al diferencial de potencia, la incorporación de

hectáreas cultivadas por los productores iba en ascenso. Asimismo, los tractores Zanello incorporaban cabinas cerradas, haciéndole así más amena la tarea al productor o contratista.

De este modo, a fines de los setenta Zanello comienza con el armado de series cortas, aún dentro de una lógica artesanal, incorporando distintos componentes nacionales e importados: motores de Deutz, cajas de transmisión de ZF de Brasil, transmisiones de tractores de menor potencia de Universal (Rumania). Mientras que el resto de las empresas racionalizaban funciones de producción y cerraban transitoriamente sus plantas, Zanello encara un marcado proceso de integración vertical, en el que incorporará: fundición, tratamiento térmico, cabina de pintura, áreas de mecanizado con máquinas controladas por computadoras, laboratorio de ensayos, y hasta un centro de investigación y desarrollo; entre 1978 y 1985, Zanello gastó en su ampliación física cerca de 40 millones de dólares⁶. Tal apuesta al desarrollo productivo y creación de capacidades endógenas se percibía como un extraño fenómeno en esos tiempos aciagos, más para una empresa que no gozaba plenamente de los beneficios que tenían el resto de los “fabricantes” miembros del régimen sectorial. Sin contar con economías de escala o fuentes de financiamiento externo, Zanello competía introduciendo un producto de bajo precio relativo.

EL DOMINIO

Marginada por años, recién en 1981 Zanello pasa a ser miembro del “Régimen de la Industria del Tractor” (Decreto N° 105/81). Para ese año Zanello ya era la empresa líder del mercado interno, concentrando la cuarta parte de los tracto-

Tal apuesta al desarrollo productivo y creación de capacidades endógenas se percibía como un extraño fenómeno en esos tiempos aciagos, más para una empresa que no gozaba plenamente de los beneficios que tenían el resto de los “fabricantes” miembros del régimen sectorial

res agrícolas (nacionales e importados) vendidos en el país; le seguían Deutz con 21%, Fiat y Deere cada una con 19% y Massey Ferguson con 16%.

Con las devaluaciones del peso que estableció Lorenzo Sigaut después de ponerse al frente de la cartera de Economía (con su famoso “el que apuesta al dólar,

pierde”), se cerró una fase de fuerte atraso cambiario de la economía. Los rendimientos de los productores agrícolas se recuperaron y la demanda de tractores se desata. Los contratistas de servicios, un actor que se había fortalecido en el escenario rural, deseaban adquirir tractores de gran potencia, hecho que benefició particularmente a Zanello. Entre 1981 y 1984, mientras la demanda del mercado se cuadruplicaba (y la producción del sector alcanzaba el pico de la década), Zanello disfrutaba de sus tiempos dorados. Creciendo sostenidamente su *market share* entre esos años, para 1984 abastecía prácticamente la mitad del mercado de tractores agrícolas.

En poco más de tres décadas, Zanello se había transformado de una pequeña herrería a una fábrica con una superficie de 30.000 metros cuadrados. Hacia 1985, Zanello comenzó a producir sus propios motores, transmisiones, bombas de inyección de combustible y bombas de agua. Más allá de que a mediados de la década perdió su posición de líder del mercado, aunque retuvo una participación en torno al 25%, Zanello seguía siendo reconocida por sus innovaciones tecnológicas, como así también por ser el emblema del tractor nacional.

Por fuera de la rama de maquinaria agrícola, en los ochenta la firma varillense apostó en el sector del transporte, innovando el mercado con un bus con suspensión neumática y motor trasero, llegando a fabricar más de siete mil unidades.

En relación al mercado internacional, además de la venta de unidades a países limítrofes, Zanello firmó a mediados de la década un acuerdo de producción y transferencia de tecnología de sus productos con la firma americana Steiger (actualmente Case), con el fin de exportar tractores hacia Estados Unidos y Canadá. Al ser uno de los pocos tractores articulados de potencia media y alta, Steiger demandó 600 unidades Zanello, siendo comercializados bajo el modelo PUMA. Este acuerdo comercial,

sin embargo, no logró mantenerse a futuro, ya que Steiger cayó en desgracia.

DEL AUSTRAL A LA CONVERTIBILIDAD

En la segunda mitad de los ochenta, la crisis mundial de la agricultura provocó una brutal caída de los precios de los

GRÁFICO Nº 1. LOS AÑOS DORADOS DE ZANELLO. PARTICIPACIÓN DE SUS VENTAS EN EL MERCADO INTERNO DE TRACTORES AGRÍCOLAS (1971-1986)



Fuente: Huici, N. (1988): "La industria de maquinaria agrícola", en Barsky et al, *La agricultura pampeana. Transformaciones productivas y sociales*, FCE/IICA/CISEA, Buenos Aires.

granos, que junto al sistema de retenciones impulsado por la administración radical y el tipo de cambio vigente (ya rezagado ante la inflación), afectó los ingresos de los agricultores y sus planes de inversión (encima, entre julio de 1988 y agosto de 1989 se sumó una fuerte sequía sobre la región pampeana). En 1985 se produce la mitad de tractores del año anterior y, luego de un "respiro" en 1986, la situación empeora en 1987 (caída interanual de 61%). En ese año, la Cámara Argentina de Fábricas de Maquinaria Agrícola (CAFMA) aseguraba que el sector transitaba por una situación caótica, donde por primera vez se estaba trabajando al 15-20% de la capacidad instalada⁷. Hasta fines de la década, la situación del sector continuó siendo dramática ante la debilidad de la demanda; para 1989, la producción de tractores se retrajo a menos de la quinta parte de 1977.

En este contexto de crisis, como una historia que se repite, las firmas trasnacionales volvieron a cerrar transitoriamente sus plantas y expulsar personal. Zanello, esta vez, no pudo escapar del alcance de la crisis del sector. A fines de los ochenta, la población de Las Varillas se preguntaba si su principal fuente de empleo vería un nuevo amanecer.

Los primeros años de la década del noventa fueron beneficiosos para la actividad agrícola. Los productores agrícolas accedieron a financiamiento a tasas de interés accesibles (10-11%), no sólo de bancos públicos, sino también de privados. Las buenas cotizaciones de los productos primarios y la eliminación del

sistema de retenciones a las exportaciones agropecuarias incrementaron los ingresos del campo de manera significativa. Ésto se tradujo en un crecimiento de la demanda de tractores agrícolas: entre 1991 y 1994 las ventas internas aumentaron a una tasa promedio anual de 17% y la industria nacional reaccionó aumentando su producción, aunque a una tasa menor (13%); cubriendo este *gap*, se encontraba la escalada de los flujos de maquinarias del exterior.

Zanello había sobrevivido a la crisis de fines de los ochenta; en la primera mitad de los noventa, el crecimiento de la inversión agrícola le permitió oxigenarse. Aún ante la nueva apertura de la economía argentina, Zanello se sentía segura ya que confiaba en su *performance, calidad, tecnología y precios*, atributos que, según la firma, se habían perpetuado a lo largo del desarrollo histórico de la firma.

Con el telón de fondo del Mercosur, Zanello exhibe otra vez su vocación emprendedora al instalar una planta industrial en Brasil. A través de un *joint-venture* con la firma familiar Vitoy, la planta "Zanello do Brasil", ubicada en la ciudad de Goiania (Estado de Goias), realizaría montaje de tractores, fabricaría componentes y ejercería operaciones de distribución sobre el territorio del país vecino⁸. Según datos de la empresa, se llegaron a generar más de doscientos puestos de trabajo en forma directa y otra cifra similar en forma indirecta, llevando a fabricar fuera de Argentina un porcentaje importante de los tractores Zanello. Respecto al resto del Mercosur,

gracias a las relaciones comerciales estrechadas en la década anterior, Zanello podía contar con redes de distribución en Paraguay y Bolivia (y Perú por fuera de la unión aduanera).

Además de la usual fabricación de tractores, durante los noventa Zanello irrumpió en la fabricación de otras máquinas agrícolas: máquinas forrajeras, equipos de riego por aspersión de pivote central y de avance frontal (llegando a quedar como líderes del segmento, alregar más de 140 mil hectáreas), pulverizadoras autopropulsadas (sistema articulado, suspensión neumática, inyectores de productos fuera del tanque de agua y botalón de 27 metros), ensiladoras de granos (además comerciaba rastras des-encontradas y cindeles cultivadores, de Kverneland). Asimismo, se había dedicado a actividades ajenas a la producción de maquinaria agrícola, tales como la fabricación de grupos electrógenos y autoelevadores frontales, y hasta la entrega de proyectos rurales "llave en mano". Ahora bien, los desarrollos anteriores no quitaron que Zanello innovara su producto tradicional; en las exposiciones de 1997, presentaba un tractor oruga y el Z-Trac (un tractor articulado de doble tracción sobre ruedas iguales, 400 CV y motor Constant Power).

APOSTANDO A UN PAÍS AL BORDE DEL PRECIPICIO

En 1996 Zanello facturó 126 millones de dólares, destinado una inversión de 20 millones de dólares entre ese año y el siguiente. Para 1997, la empresa se consideraba la primera en ventas del país, con un participación estimada del 29,93% del mercado, llegando al 80% en tractores con motores de 200, 240, 260 y 300 HP (*La Nación*, 1998)⁹. A principios de 1998, Zanello estaba inmersa en una serie de apuestas estratégicas con vista al desarrollo futuro de la compañía. Entre ellas, se esperaba desembarcar en Estados Unidos y Rusia, inaugurar la producción de trenes livianos de (supuesta) tecnología japonesa (soñando los hermanos con una segunda fundación del ferrocarril) y buses para aeropuertos, además de poner en marcha una fábrica en sociedad con la marca noruega Kverneland para producir equipos forrajeros y sembradoras.

Lo que no cerraba para la firma de Las Varillas era la política comercial en que se había encuadrado al sector; en una entrevista de 1998¹⁰ Luis Zanello marcaba sus inconsistencias:

“La Argentina tiene serias dificultades para encarar el comercio exterior [refiriéndose al daño que la política argentina provocaba sobre la competitividad exportadora de la industria]... Tenemos irritantes distorsiones [ahora pasando al tema importaciones]... Es más barato traer un bien terminado al 5% de arancel en lugar de un componente que necesita un fabricante nacional para ponerse en igualdad de condiciones tecnológicas con sus competidores, que es castigado con un 22%. Para la industria del tractor, Brasil tiene un régimen especial como el que se ha otorgado a la industria automotriz: a los componentes no se les aplica ningún recargo arancelario, ni siquiera si son extra Mercosur. Brasil dispone de inmensos beneficios para que una empresa se instale, la Argentina no otorga ninguno. Y no tiene una financiación adecuada para exportar cuando cualquier país cuenta con bien definidas herramientas al respecto.”

Así también, Zanello también se quejaba de la poca atención que recibían, de parte del gobierno menemista, los reclamos de las empresas nacionales en comparación a los de las multinacionales.

Ante el peso muerto de la política económica de los noventa, desde Zanello se consideraba que su clave para continuar en el mercado era el tejido de alianzas tecnológicas, de producción y comercialización.

En relación a la posibilidad de vender la empresa, Luis Zanello enuncia palabras que quedarían resonando:

“[Tuvimos] algunos ofrecimientos por cifras significativas, pero ocurre que esta

fábrica la llevamos en la sangre, es como un hijo más para nosotros... Me resisto a pensar que la única opción para las empresas nacionales sea venderlas... La empresa no está en venta, no por ahora...”

EL TIRO DEL FINAL

Con la caída de los precios agrícolas en 1997 –ciclo que se revertiría recién en 2000/2001– los márgenes de rentabilidad de la agricultura se derrumban y numerosos productores rurales quedan soportando cuantiosos pasivos. A partir de ese año, la inversión en maquinaria agrícola cae hasta tocar piso en 2002, con una disminución total cercana al 60%. Además, los fondos disponibles para el sector agropecuario se desploman a partir de 1999, cuando las inconsistencias del sector financiero se agudizan.

Esta crisis del agro provocó que entre 1996 y 2001 las ventas de tractores argentinos (en miles de \$ constantes) cayera 96%, mientras que las importaciones cayera 61%; o sea, con el estrujamiento del mercado interno las importaciones cobraron cada vez mayor participación en el consumo aparente de tractores: de un promedio de 14% para 1992-1996, se pasó a 46,8% en 2000 y 65,9% en 2001.

Los Zanello temían que los países, como forma de escapar de la depresión económica internacional (crisis asiática y rusa), comenzaran a instaurar devaluaciones competitivas. A principios de 1999, tal recelo se hizo realidad: Brasil devaluaba el real.

Se sellaba así el rezago competitivo de la industria argentina característico de los años “convertibles”. Con la salida

de AGCO en ese mismo año, la nacional Zanello era la única empresa del sector que quedaba en pie. Sin embargo, frente a la alicaída demanda y un Brasil mucho más fuerte, a Zanello le restaba enfrentar un proceso de declinación tortuoso que llevaría a su situación financiera a un punto insostenible para 2001.

De los 530 empleados que Zanello tenía en 1997 pasó a 380 en 2001. A mediados de 1999, ya el 90% de los obreros metalúrgicos se encontraba despedido, suspendido o con reducción de su jornada laboral, cobrando un magro salario que no alcanzaba a cubrir las necesidades mínimas del hogar¹¹. Las changas, las ollas populares, los cortes de calles, los planes sociales y las bolsas de comida (que la empresa recibía en canje por deudas) se habían vuelto característicos en Las Varillas¹²; el cuadro crítico de la empresa tuvo su inmediato impacto en el comercio local, cerrándose locales con el consiguiente aumento de la desocupación, y en la recaudación tributaria del municipio.

Frustrado el intento de vender la compañía a un grupo suizo-italiano, ya en convocatoria de acreedores, Zanello cierra sus puertas en julio de 2001 y, ante los varios pedidos, declara su quiebra en septiembre. Aquel “hijo” de los hermanos Zanello, que había sabido desarrollar innovaciones tecnológicas y obtener el éxito económico frente a la competencia en el pasado, terminó muriendo en sus manos.

No obstante, al año siguiente la fábrica volvió a la vida, aunque esta vez ya no bajo la propiedad de la tradicional familia de Las Varillas. Agrupados en una cooperativa de trabajo creada en junio de 2001 y guiados por un antiguo dirigente de la Unión Obrera Metalúrgica de Las Varillas (el fallecido Mario “Pucho” Gastaldi), los antiguos obreros tomaron control de la planta y la recuperaron para sí. A los pocos meses, se conformó Pauny SA, una sociedad anónima en cuyo capital confluían una cooperativa obrera (33% de participación), 4 ex-gerentes de Zanello (33%), un grupo de accionistas y concesionarios (33%) y el municipio de Las Varillas (1%). Con la autorización del juez de la quiebra, el 2 de enero de 2002 la planta volvió a abrir sus puertas. Contando con el apoyo financiero del Gobierno de la Provincia de Córdoba y el Gobierno Nacional, Pauny SA (usufructuando la marca “Zanello”, aunque ya los hermanos nada tenían que ver) rápidamente se consolidó como la empresa argentina líder en producción de tractores,



ZANELLO 540C TURBO

aunque con un nivel de ventas bastante inferior al que corresponde para las unidades importadas.

No hace mucho tiempo, ya sin la fábrica que levantaron, los planos de sus modelos de productos y el grueso de sus antiguos trabajadores, los hermanos Zanello volvieron al ruedo.

Actualmente separados, a los hermanos Zanello y sus hijos les corresponden varias empresas: **Zanello 500** (tractores

agrícolas y forestales; de Carlos Zanello padre e hijo), **CMZ** (equipos viales e implementos agrícolas, de Luis Zanello) y **Abati Titanium** (de Raúl Abati, que se

otras formadas después de 2001 pero ya disueltas (**Trac Za**, **ZG Trac**, **Zanello Vial**, **Zanello Forestal**). Pese a todos estos emprendimientos creados tras la pérdida

Los Zanello temían que los países, como forma de escapar de la depresión económica internacional, comenzaran a instaurar devaluaciones competitivas. A principios de 1999, tal recelo se hizo realidad: Brasil devaluaba el real

de la fábrica, al presente la participación de Zanello en el mercado es marginal. La familia que tenía para sí más de la mitad del mercado de los tractores

agrícolas en los ochenta, hoy no dispone de un *stand* en las exposiciones reconocidas del campo argentino. ■

1. Para la realización de este trabajo se ha podido acceder a información institucional a la empresa.
2. Son tractores de gran potencia, con cuatro ruedas de igual tamaño, con una articulación que hace que el tractor se doble en la mitad de su estructura.
3. "Empresas familiares y argentinas", *La Nación*, 9 de enero de 1998. Entrevista de Juan Carlos Vaca.
4. En 1977 John Deere incorporó al mercado los nuevos tractores articulados modelo 8430, de 178 HP, opción en alta potencia.
5. La clave de un tractor es cuánta potencia real puede transmitir al suelo, su potencia derivada a la barra de tiro importa más que su caballaje, cuánto de esa potencia se trasmite para la tarea que se va a realizar: arado, siembra, traslado de implementos, roturar. El sistema de doble tracción (en las cuatro ruedas) había sido diseñado originalmente por la Fiat y se extendió a nivel internacional en los sesenta.
6. Huici, N. (1986). Reestructuración productiva y empleo: El caso de la industria de maquinaria agrícola, en *Estudios y documentos de trabajo sobre empleo, remuneraciones y recursos humanos*, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social, Secretaría de Planificación, PNUD.
7. Rougier, M. (2008). "Producir para el agro en un entorno turbulento. El caso de una fábrica de cosechadoras en la Argentina", *Mundo Agrario. Revista de estudios rurales*. Vol. 7, N° 14. Centro de Estudios Histórico Rurales. Universidad Nacional de La Plata.
8. En Uruguay Zanello estuvo próximo a concretar otro *joint-venture*.
9. En base a datos de SAGPyA, García (1999) afirma que Zanello en 1998 alcanzó un *market share* de 18,6%, igual que John Deere pero por detrás de AGCO. García, G. (1999), "Transformaciones macroeconómicas y reestructuración de los mercados argentinos de equipos agrícolas: algunas evidencias". Cuartas Jornadas "Investigaciones en la Facultad" de Ciencias Económicas y Estadística, Universidad Nacional de Rosario.
10. "Empresas familiares y argentinas", *La Nación*, 9 de enero de 1998. Entrevista de Juan Carlos Vaca.
11. "Fuerte caída en maquinaria agrícola", *La Nación*, 6 de agosto de 1999.
12. "La recuperada Zanello se comió todo el mercado", *Página/12*, 20 de junio de 2004.

Terceras Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios

Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires

31 de agosto al 2 de septiembre de 2011

La industria constituye un sector productivo clave a la hora de explicar el desarrollo económico de los países. Los estudios sobre el sector industrial en América Latina y en Argentina en particular tienen larga data y han cubierto una gama importante de planteos sobre la base de muy diversos enfoques. Pero, hasta 2007, la importancia de este campo de estudios contrastaba con el hecho de que no existía un espacio formal para el debate de estudios históricos sobre la industria y los servicios en la Argentina.

Desde su primera edición estas Jornadas tienen por propósito convocar a diferentes especialistas residentes en el país y en el exterior para exponer

sus investigaciones sobre la historia industrial y de los servicios en Argentina y Latinoamérica. El objetivo de las Jornadas es contribuir al debate desde los distintos aportes, además de alentar la difusión de nuevos temas y perspectivas de investigación.

Con el fin de abordar cuestiones claves de la historia industrial argentina y latinoamericana (modelos de desarrollo, mecanismos de promoción industrial, relaciones establecidas entre el Estado, los empresarios y los trabajadores, incorporación y desarrollo de tecnología, entre otras), el Comité Organizador ha propuesto las siguientes temáticas para la presentación de investigaciones:

- | | |
|--|---|
| <p>a) Análisis globales (o macroeconómicos)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios sectoriales (por ramas o grupos de actividades) • Políticas públicas y de promoción • Transportes y servicios • Políticas tecnológicas | <p>b) Análisis específicos (o microeconómicos)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Estudios de caso: empresas industriales y de servicios • Grupos económicos, grandes, medianas y pequeñas empresas • Gestión y procesos de trabajo, organizaciones sindicales • Propiedad y gestión en la empresa • Tecnología e innovación en la empresa • Cámaras y organizaciones empresariales |
|--|---|

MESA ESPECIAL: ESTADO Y EMPRESAS PÚBLICAS

Las Jornadas también contarán con mesas especiales y las tradicionales conferencias de apertura y cierre con invitados exclusivos. Se invita a la comunidad académica, funcionarios públicos, actores privados y la comunidad en general, a asistir en tal actividad científica.

H-industri@
*Revista de historia de la industria,
 los servicios y las empresas en América Latina*
www.hindustria.com.ar

